

もう不安定な下請け仕事には依存しない!
エンドユーザーからの直接依頼を増やす新戦略

窓・サッシ交換

初期投資**500万円**からできる
窓サッシ専門ショールームで
元請売上を劇的に増加!

専門店

1店舗売上高

オープン初月から

1000万円

平均粗利率

35%

営業利益率

10%超

全国の**取り組み事例&成功手法**を初公開!

集客チラシ



店舗づくり



ホームページ



営業ツール



PC・スマホで簡単

セミナー参加!

開催
日時

2021年

12月

8日・9日・10日

オンライン開催

13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

経営者様
経営幹部様
限定

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主
催



明目のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

窓・サッシリフォーム専門店ビジネスモデル参入セミナー

お問い合わせNo. S078731

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → **078731**

不安定な下請け依存からの脱却！ 「窓・サッシ専門ショールーム」で エンドユーザー直販売上を増やす！

多くの経営者様は少なからず悩みを抱えながら、日々の経営に向き合っていることと思います。私たちが日々コンサルティングをさせていただく中でも、このようなお悩みを聞くことが多くなりました。

「法人の販売量も減り、利益率も減少している」

「会社の将来を考えた時、新たな収益の柱が欲しい」

「ウッドショックで納品が上手くいかず、売上が上がらない。
外部要因に左右されない事業を作りたい。」

新たな売上の柱を作ろうとあれこれ模索しながら、なかなか上手くいかない会社様が多いのも事実です。

しかしその一方で、個人客への販路を拡大し、月商＋1,000万円、粗利率35%、営業利益10%を達成する窓サッシ店も登場しました。

それらの会社が取組んだ戦略の内容が、
「**窓サッシ商材に特化したショールーム&ホームページ**による
“**窓・ドア専門店**”の起ち上げ」です。

「エンドユーザー向けのビジネスにショールームまで作って利益が出るのだろうか？」、「そんな取り組みで本当に集客が増えるのだろうか？」と疑問を持たれる方も少なくないと思います。

そのようにお考えの方も、まずはこのレポートをお読みいただいた上で、事例について知っていただき、明日からの経営に少しでもお役立ていただければ幸いです。

ビジネスモデルを誌上解説

窓サッシ店のBtoC売上アップ新戦略!!
初期投資500万円でオープン初月から
月商1000万円、営業利益10%



株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部 Reformビジネスグループ
チーフコンサルタント 稲川 茂樹

市場

窓・ドア専門店ビジネスモデル解説

窓・ドア専門店が今
“売れに売れまくる”その理由とは？

競合がまだまだ少ないブルーオーシャン市場

「窓サッシ・建具に特化した業態」というと、大手建材メーカーのFC店などが代表例として挙げられますが、市場にあるニーズに対して、事業者はまだまだ多くありません。

しかしその一方で、これらの市場における潜在的なニーズは高く、実際にショールーム店舗を起ち上げた会社に来店したお客様の声として、「見られるお店がなかったから来てみました。」、「今まではどこに頼んで良いかわからなかったので…。」といったものが多く挙がっています。

また、ある会社様の取り組みでは、月70件ある反響のうち7割が、【店舗に来店したお客様】です。意外にも「実物を見て選びたい」というシンプルなニーズが高いにもかかわらず、現状のマーケットにはそれに応えられる店舗が少ないのです。つまり裏を返せば、個人向け窓・ドア市場は競合が少ない空白マーケットであり、実物が見られるショールーム型店舗を用いた即時業績アップが可能なビジネスモデルなのです。



20坪足らずの小型店舗でも、実物展示型のショールーム店舗として十分に機能する。

新規客もなぜこんなに集まる？ 専門店としての集客手法

ショールーム×チラシ×WEBを一致させる販促術

専門店として他社と差別化を図るための最大の要素が、
「売場と販促の一致」です。売場とは、すなわちショールーム型店舗
 であり、販促とはチラシやホームページです。「チラシやホームペー
 ジに掲載してある商品をお店で実物比較できますよ」という導線は、
 専門店として何よりシンプルで効果的な差別化要素なのです。

これは住宅リフォーム産業全般に言えることですが、お客様の多く
 は、工事を終えるまで完成品を見ることができません。住宅設備で
 あれば、いまや多くのリフォーム会社が自社に展示をしていることも
 多いのですが、それでも窓サッシなどの建材は、大手メーカーのショ
 ールームでもない限り、実物を比較できる場所は限られています。

だからこそ、同じような業態がまだ少ないショールーム型の窓ドア専
 門店にはお客様が集まりやすいのです。

保存版 窓・ドア専門店工事に自信のプロの店

ご相談
お見積
無料

窓・ドア リフォーム専門店

国からのリフォーム支援! グリーン住宅ポイントも適用 OK!

窓のリフォーム	内窓の取付け	ドアのリフォーム
LEXEL リプラス 118,800円~ 118,800円~ 218,400円~ 1.5% OFF	LEXEL インプラス(単層ガラス) 24,200円~ 30,800円~ 74,800円~ 1.5% OFF	LEXEL リシャント 玄関ドア 360,800円~ 261,800円~ 318,800円~ 4.5% OFF
LEXEL スマージュ 118,800円~ 118,400円~ 218,400円~ 1.5% OFF	LEXEL インプラス(複層ガラス) 30,800円~ 44,000円~ 80,200円~ 4.5% OFF	LEXEL ノバリス 玄関ドア 261,800円~ 261,800円~ 318,800円~ 4.5% OFF
かんたんマドリモ 151,800円~ 153,000円~ 272,800円~ 1.5% OFF	LEXEL インプラス4mm(複層ガラス) 33,000円~ 52,800円~ 112,200円~ 4.5% OFF	かんたんマドリモ 玄関ドア D30 277,400円~ 277,400円~ 330,000円~ 4.5% OFF

お手軽!窓工事 小さな工事もお任せ下さい!窓周りの小工事!

ガラス割れ換え 3,500円	扉、窓の両面修理 3,500円	4,000円	ブラインド 18,800円	28,000円	シャッター修理 4,000円	玄関ドア 5,000円	ガラスフィルム 4,000円
----------------	-----------------	--------	---------------	---------	----------------	-------------	----------------

ご相談
お見積
無料

窓・ドアは専門店にお任せください!
 窓・ドアのことで気になる方はお気軽にお電話ください!

内窓の取付け	内窓の取付け	内窓の取付け
インプラス(単層ガラス) 24,200円~ 30,800円~ 74,800円~ 1.5% OFF	インプラス(複層ガラス) 30,800円~ 44,000円~ 80,200円~ 1.5% OFF	インプラス(Low-E複層ガラス) 33,000円~ 52,800円~ 112,200円~ 1.5% OFF
玄関ドア LEXEL リシャント玄関ドア3 360,800円~ 261,800円~ 318,800円~ 4.5% OFF	シャッター かんたんマドリモ シャッター(手動) 69,000円~ 224,400円~ 4.5% OFF	浴室窓 マドリモ内窓 35,200円~ 39,600円~ 41,800円~ 4.5% OFF
勝手口 LEXEL リシャント勝手口ドア 180,400円~ 220,000円~ 30% OFF	電動リフォーム シャッター 294,800円~ 224,400円~ 4.5% OFF	LEXEL インプラス浴室仕様 35,200円~ 39,600円~ 41,800円~ 4.5% OFF

エクステリアリフォーム

カーポート 250,800円~ 1.5% OFF	ウッドデッキ 140,800円~ 2.5% OFF	歩行者用補助手すり 63,800円~ 1.5% OFF
---------------------------------------	--	--

収益

窓・ドア専門店ビジネスモデル解説

売上高1,000万円 営業利益10%
その秘訣は商圈設定とスピード対応

小商圈&スピード対応による回転率が鍵！

平均単価20万円前後の窓サッシ交換で高収益を実現するためには、高粗利・高回転で生産性を上げる必要があります。

そのために実施すべきは、“商圈の絞り込み”と“スピード成約の体制作り”です。成功している会社の共通点としても①片道20分圏内に商圈を絞り込むことで、1件あたりの回転率を上げる、②見積り時間を削減してスピード契約を可能にするために、商品代+工事費をあらかじめパック化した商品カタログを作成する、③即日訪問&即日見積りのスピード営業で差別化し、薄利の価格勝負に陥らない工夫をしている、といったことが挙げられます。

将来

窓・サッシ専門店ビジネスモデル解説

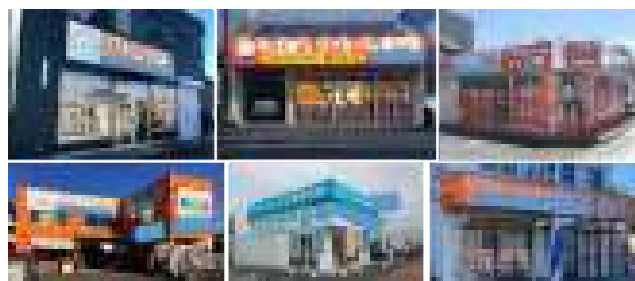
窓・サッシにとどまらない！
先を見据えて成長し続けられるモデル

リピート需要で自社の事業基盤が広がる

窓・ドア専門店の最大のメリットは、窓・サッシ等の建具交換にとどまらず、住まいのあらゆるリフォーム需要をリピート受注できることです。

窓サッシからカーポート、そして住設機器へと対応領域を広げていくことで、リフォーム売上を増やしながら自社の事業基盤を拡大している会社の例も少なくありません。

BtoC売上アップをきっかけに、中長期的には、地域密着で顧客のあらゆる住まいのニーズを解決する「地域1番企業」へと成長した事例もあります。



住宅リフォームの市場規模は20万人商圈で約73億円。
対応領域が広がるほどに、1商圈当たりの売上高も増える。
地域1番店なら1商圈20万人で年商3億円を超える。

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内



窓サッシ店の新しい事業基盤をつくる！
短期間で成功する方法を大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

窓・サッシリフォーム専門店 ビジネスモデル参入セミナー

参加しやすいオンライン開催 【時間】13:00～15:00（12:30～ログイン開始）

2021年12月8日（水）・9日（木）・10日（金）

お忙しい中レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

このレポートでご紹介したビジネスモデルは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できます。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません。

最短期間で成果を出すためには、力を入れるべきポイントを明確にして取り組むことが大切です。

今回のセミナーでは、ご参加いただきやすいオンライン形式で、2時間の中に重要ポイントのみを凝縮して、成功手法のすべてがわかる内容にプログラムを構成しております。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部を右側のページで紹介しておりますので、ぜひご覧ください。

窓・サッシリフォーム専門店ビジネスモデル参入セミナー

お伝えする最新ノウハウとポイント

WEB×チラシで月70件集客する成功事例

ポイント1 超効率営業を可能にする！
成功企業の商圈設定方法

ポイント2 新規反響率1/2000!高反響チラシの作り方

ポイント3 窓・ドア特化のホームページと
高反響を生み出すショールームの作り方

粗利率35%を生み出す商品設計と販売手法

ポイント1 窓・ドア専門特化！
粗利率35%超企業の商品設計方法を大公開！

ポイント2 オープンマーケットで高粗利を作る！
法人に依存しない販売手法！

ポイント3 スピード対応が高粗利商品販売のカギ！
成功事例企業が活用する即販売ツール大公開！

既存人員で開始した成功企業の運営手法

ポイント1 営業未経験でも無理なく売れる
誰でもすぐ売れた！営業ツール大公開！

ポイント2 案件数増でもしっかり回る！成功企業の配客術

ポイント3 初心者でも即現場に出られる！
成功企業の現調ツール大公開！

窓・サッシリフォーム専門店ビジネスモデル参入セミナー

講座内容& スケジュール

2021年12月8日(水)・9日(木)・10日(金)
オンライン開催 13:00~15:00 (ログイン開始: 12:30~)

一般価格: 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格: 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

↓

13:30

高回転&高粗利! 1拠点年商1億円、営業利益10%の窓サッシ専門店ビジネスモデルとは

- ポイント① リフォーム会社等とは競合しない!? 窓サッシ店だからこそできる新規事業
- ポイント② 既存人員でも取り組めて、立ち上がりの早いビジネスに投資する
- ポイント③ 建材売上の減少に負けない、窓サッシ店が生き残るためのビジネスモデル

リフォーム支援部 Reformビジネスグループ
1Day-Reformチーム チーフコンサルタント

稲川 茂樹

栃木県芳賀郡芳賀町生まれ。
地方銀行での融資障害業務を経て、船井総研にキャリア入社。
現在は、町のカス屋さん・畳内装工事屋さん・建材屋さん・水道屋さん・電気屋さん・家具屋さんのリフォーム事業参入をサポート。1日でできるリフォーム&小工事専門店(1Dayリフォーム)の立ち上げ・業績向上実績は社内随一。健全に業績向上できる仕組み・美耐時モデルづくりを得意とし、北は石巻から南は福岡までクライアントを支援している。



第2講座

13:30

↓

14:00

一般顧客を安定的に集客する集客ノウハウ大公開!

- ポイント① 月40件1,000万円の集客を実現する販促手法(チラシ、WEB)
- ポイント② オープン2日間で総売上1,500万円越えのオープン販促手法
- ポイント③ BtoC向け販促未経験でも即時集客を可能にする集客ノウハウ

リフォーム支援部 Reformビジネスグループ
FAST-Reformチーム

榊原 稔記

千葉県千葉市生まれ。大学在学時はマーケティング・統計学を専攻し、EコマースやSNSマーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的域一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行っている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店(1Day Reform)におけるWEB・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、WEB集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行っている。



第3講座

14:10

↓

14:30

契約率70%を達成する営業体制の作り方とポイント

- ポイント① 社員個人のスキルに依存せず契約率をアップさせる営業の標準化
- ポイント② 指標の見える化により営業課題を把握する分析体制の構築
- ポイント③ BtoC営業未経験から半年で月400万円売る営業スタッフへ育つ仕組み

リフォーム支援部 Reformビジネスグループ
FAST-Reformチーム

榊原 稔記

まとめ講座

14:30

↓

15:00

新規ビジネス参入時に知っておくべきリスクと対策

- ポイント 新規事業起ち上げに伴うリスクと、その回避方法

リフォーム支援部 Reformビジネスグループ マネージャー

齋藤 勇人

福島県須賀川生まれ。早稲田大学法学部卒業後、2012年に株式会社船井総合研究所に入社。住宅リフォーム事業の新規参入および活性化コンサルティングで2015年にチームリーダー昇格、2017年にグループマネージャーに昇格。現在は全国各地の地域1番店や有力リフォーム会社において、成熟マーケットで勝ち残るためのビジネスモデル転換を数多くプロデュースしている。そのほか、異業種からのリフォーム事業新規参入や、集客不振企業のマーケティング活性化(WEB)、営業組織マネジメント改善などの領域においても多数の実績がある。



お申込みはこちらからお願いいたします。

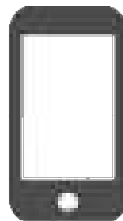


右記のQRコードを読み取っていただきWEBページのお申込み
フォームよりお申込みくださいませ。WEBページにはもっと詳しい
内容と特典がついておりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/078731>

船井総研 1Dayリフォーム

検索



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

窓・サッシリフォーム専門店ビジネスモデル参入セミナー お問い合わせNo. S078731

開催要項

日時 会場	オンラインにてご参加	※全日程とも内容は同じです。 ご都合のよい日程をお選びください。	お申込期限：12月4日（土）
	2021年12月8日（水）	【開始】13：00 ▶ 【終了】15：00	（ログイン開始12：30より）
	オンラインにてご参加		お申込期限：12月5日（日）
	2021年12月9日（木）	【開始】13：00 ▶ 【終了】15：00	（ログイン開始12：30より）
	オンラインにてご参加		お申込期限：12月6日（月）
	2021年12月10日（金）	【開始】13：00 ▶ 【終了】15：00	（ログイン開始12：30より）
本講座はオンライン受講となっております。 諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 WEB参加」で検索			

受講料	一般価格	税抜 10,000円（税込11,000円）／一名様
	会員価格	税抜 8,000円（税込 8,800円）／一名様
●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日（土・日・祝除く）前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。		

お申込み 方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済、銀行振込が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。 または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo.の数字6桁 078731 を入力、検索ください。
------------	---

お問合わせ	 明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所
	船井総研セミナー事務局 E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）●申込みに関するお問合せ：横田 ●内容に関するお問合せ：齋藤 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

12月8日（水）オンライン
申込締切日 12月4日（土）

12月9日（木）オンライン
申込締切日 12月5日（日）

12月10日（金）オンライン
申込締切日 12月6日（火）

